



Heid Immobilien GmbH
Ziegelstr. 25
69190 Walldorf
06227/ 6989772
kontakt@heid-immobilienbewertung.de

Checkliste für den Hauskauf

Mit dieser praktischen Checkliste haben Sie einen kompakten Überblick über alle Schritte, die Sie beim Kauf einer Wohnimmobilie berücksichtigen sollten.

Vorbereitung:

Klären Sie zu Beginn, ob Sie ein Haus bauen oder eine Bestandsimmobilie kaufen möchten.

- Definieren Sie Ihr **Anforderungsprofil**.
- Sprechen Sie mit Ihrer Bank über die **Finanzierung**.
- Prüfen Sie **Fördermöglichkeiten** für den Hausbau/Hauskauf.
- Legen Sie Ihr **Kostenlimit** fest – und berücksichtigen Sie dabei die Kaufnebenkosten ([Grunderwerbsteuer](#), [Makler](#), [Notar & Grundbuch](#)).

Hauskauf:

- Schalten Sie einen **Makler** ein – oder gehen Sie die Suche selbst an.

Hausbau:

- Erkundigen Sie sich bei der **Gemeinde** nach gefördertem Hausbau für Familien.
- Prüfen Sie, ob ein [Erbbaurecht](#) für Sie in Betracht kommt.

Diese Checkliste eignet sich sehr gut für den Hauskauf – nicht für den Hausbau.

Suche:

Nutzen Sie möglichst viele – oder die richtigen – Kanäle, um Ihre Traumimmobilie zu finden.

- Durchforsten Sie **Immobilienportale** wie immobilienscout24, immowelt & immonet.
- Beziehen Sie **Kleinanzeigenportale** wie Ebay Kleinanzeigen & Kalaydo in die Suche mit ein.
- Werfen Sie einen Blick auf die Aushänge von **Banken und Sparkassen**. Diese vermitteln häufig Immobilien in Ihrer Region.
- Lesen Sie die Immobilieninserate Ihrer **Lokalzeitung**.
- Überregionale/**regionale Tageszeitungen** haben oft interessante Immobilieninserate – gedruckt und online.
- Sondieren Sie Aushänge am **Schwarzen Brett** im Supermarkt.
- Geben Sie selbst ein **Inserat** auf.
- Lassen Sie sich **automatisch per E-Mail informieren**, wenn ein neues Angebot, das Ihren Suchkriterien entspricht, auf einer Immobilienbörse eingestellt wird.
- Informieren Sie **Bekannte** über Ihr Gesuch – funktioniert auch gut via Facebook.
- Beauftragen Sie einen [Makler](#) oder lassen Sie sich in seinen Verteiler aufnehmen.
- Profitieren Sie von einer [Teilungsversteigerung](#).

Besichtigung:

Sie haben eine Immobilie entdeckt, die Ihren Ansprüchen möglicherweise genügt? Kontaktieren Sie den Verkäufer/Makler am besten vorab telefonisch. Erzählen Sie ihm, wonach Sie genau suchen, wie Sie auf seine Immobilie aufmerksam geworden sind – und fragen Sie gezielt nach Dingen, die Ihnen wichtig sind, die aber nicht aus dem Inserat hervorgehen.

Nehmen Sie folgende Gegenstände mit zur Besichtigung:

- Kamera** (Fotografieren Sie nur mit Einverständnis des Eigentümers/Mieters.)
- Notizblock**, Stifte (Bleistift & Kugelschreiber, falls die Spitze abbricht oder die Mine leer ist)
- Ausgedrucktes **Inserat**
- Liste mit **Fragen**
- Meterstab**
- ggf. **Kompass**, um die Ausrichtung von Haus und Garten zu prüfen
- ggf. **Wasserwaage**

Bei der Besichtigung:

- Verlangen Sie eine Kopie des **Energieausweises**.
- Wählen Sie einen günstigen **Zeitpunkt**:
 - Kommen Sie bevorzugt werktags.
 - Sie sollten die Immobilie unbedingt einmal bei Tageslicht gesehen haben.
 - Sie sollten die Immobilie mit der maximalen Lärmbelastung kennenlernen
 - Schule/Kindergarten ums Eck? Kommen Sie zur großen Pause!
 - Bahntrasse nebenan? Kommen Sie, wenn der ICE vorbeifährt!
 - Keine Garage/kein Stellplatz? Kommen Sie zum Feierabend!
- Erkunden Sie die unmittelbare **Wohngegend**.
 - Wo ist die nächste Bushaltestelle?
 - Wie ist die Parkplatzsituation?
 - Befindet sich ein Naherholungsgebiet in der Nähe?
 - Wo ist der nächste Spielplatz?
 - Wie weit sind öffentliche Einrichtungen entfernt?
 - Welche Geschäfte des täglichen Bedarfs sind in der Nähe?
 - Welche Ärzte sind in Gehreichweite?
 - Fühlen Sie sich nachts sicher?
- Begutachten Sie das Haus von außen (**Fassade**, Balkon, ...).
- Stellen Sie **Fragen** und haken Sie bei ausweichenden oder unvollständigen Antworten nach.
- Fragen Sie insbesondere nach kritischen Punkten wie
 - **Renovierungen/Modernisierungen**
 - **Hochwasser/Überschwemmungen**
 - **Ratten/Ungeziefer**
 - **Schimmel**
 - **Wärmedämmung**

Der Verkäufer darf solche Mängel nicht verschweigen.

- Welche **Internet-Geschwindigkeit** ist möglich?
- Welcher **TV-Anschluss** ist möglich?
- Sind umfangreiche **Baumaßnahmen** oder ein öffentliches [Sanierungsverfahren](#) (zum Beispiel der Austausch von Rohren oder die Verlegung von Glasfaserkabeln) **geplant**?
- Welche **Einbauten/Möbel** werden mitverkauft?
- Lassen Sie sich mehr als nur die Wohnräume zeigen:
 - Bad** (Fenster? Lüftung?)
 - Keller** (Abstellfläche, Fahrradkeller, Waschküche mit Anschlüssen. Feuchte Wände? Wie wird gelüftet?)
 - Dach(boden)**
 - Garten**
 - Garage**
 - Gemeinschaftsanlagen** der Eigentümergemeinschaft/Nachbarschaft
- Wie ist die **Raumaufteilung**? (Durchgangszimmer? Dachschrägen? Tragende Wände? Pfeiler? Kamin?)
- Fußböden:**
 - Welche Art (Fliesen, Holz, Kork, Laminat, Linoleum, Parkett, PVC, Stein, Vinyl) wurde in welchem Raum verlegt?
 - Wie wurden sie verlegt, klebend oder schwimmend?
 - Befindet sich eine Trittschalldämmung unter dem Bodenbelag?
- Fenster:**
 - Öffnen Sie die Fenster. Dadurch finden Sie einerseits heraus, wie schwergängig diese sind und bekommen andererseits einen Eindruck von alltäglichen Lärmquellen.
 - Wie alt sind die Fenster?
 - Welche Verglasung ist vorhanden? (Schallisolierung)
 - Sind die Fensterrahmen in gutem Zustand und dicht?
 - Schließen Sie die Fenster zum Schluss der Besichtigung wieder.
- Sind **Steckdosen** und **Anschlüsse** in ausreichender Anzahl vorhanden?
- Probieren Sie **Wasserhähne** und **Lichtschalter** aus.
- Wasserversorgung:**
 - Wie wird Warmwasser aufbereitet?
 - Funktionieren alle Boiler/Heizkessel?
 - Stimmt der Wasserdruck im ganzen Haus?
- Stromversorgung:** Wie alt ist die Elektrik (erkennt man an der Sicherung)?
Funktioniert die Stromversorgung im ganzen Haus?
- Heizungsanlage:**
 - Um welche Heizungsart (z. B. Warmwasser- oder Elektro-Fußbodenheizung) handelt es sich?
 - Wie alt und in welchem Zustand ist die Heizungsanlage?
 - Wurden die Wartungsintervalle eingehalten?
 - Wie hoch sind die Heizkosten?
- Unterhalten Sie sich mit **Nachbarn**, bevor Sie das Haus kaufen.
- Vereinbaren Sie mit dem Verkäufer/Makler, bis wann Sie sich **melden**.

Wenn Ihnen die Immobilie zusagt, vereinbaren Sie einen zweiten Besichtigungstermin – zu einer anderen Tageszeit. Nehmen Sie alle Familienmitglieder mit – schließlich müssen sich alle im neuen Haus wohlfühlen. Wenn das Haus kein Neubau ist, sondern eventuell Renovierungen und Modernisierungen anstehen, lassen Sie sich von einem Immobiliensachverständigen begleiten. Die Gutachter der Heid Immobilien GmbH unterstützen Sie gerne im Rahmen einer Immobilienkaufberatung.

Unterlagen:

Bevor Sie um den Kaufpreis verhandeln und den Gang zum Notar antreten, beschaffen Sie sich folgende Dokumente:

- aktueller [Grundbuchauszug](#) (maximal sechs Monate alt)
- Flurkarte/Lageplan (bei der Gemeinde/Katasteramt, maximal sechs Monate alt)
- gültiger [Energieausweis](#) (vom Eigentümer)
- Übersicht über wesentliche Schäden, Instandsetzungen und Modernisierungen der letzten 30 Jahre (vom Eigentümer)
- Werfen Sie einen Blick ins [Baulastenverzeichnis](#).

Bevor Sie den Kaufvertrag unterschreiben, sollten Sie folgende Dokumente zumindest einmal gesehen haben – und nach dem Kauf erhalten:

- Abnahmebescheinigung der Baubehörde (bei neueren Gebäuden gemäß Landesbauordnung)
- Bauantrag, [Baubeschreibung](#) für den Hausbau, An- und Umbauten
- Bauzeichnungen, Grundrisse aller Geschosse, Schnitte und Ansichten
- Kubaturberechnung (umbauter Raum und Bruttogrundfläche)
- Wohn- und Nutzflächenberechnung

Diese Dokumente übergibt der Verkäufer an den Käufer:

- Gebäudeversicherung (= Brandschutzversicherung)
- Bedienungsanleitungen (Heizung, Rollläden, Gebäudetechnik)
- Garantieurkunden
- aktuelle / größere Rechnungen für Einbauten und Handwerker
- Kontaktdaten Kaminkehrer sowie die letzten zwei Feuerstättenbescheide

Falls zutreffend:

- Mietvertrag / aktuelle Mietaufstellung
- Teilungserklärung (bei Wohnungen)
- letzte drei Protokolle der Eigentümerversammlung (bei Wohnungen; inkl. Instandhaltungsrücklagen)
- letzte drei Abrechnungen der Hausverwaltung (bei Wohnungen)

Kaufprozess:

Sie haben alle relevanten Dokumente gesehen und Informationen erhalten und möchten die Immobilie immer noch kaufen?

- Einigen Sie sich mit dem Verkäufer auf einen Kaufpreis.
- Klären Sie die Vertragsdetails, zum Beispiel:
 - Mit oder ohne [Auflassungsvormerkung](#)?
 - Welche Lasten und eingetragenen Rechte werden übernommen?
 - Welches Inventar wird mitverkauft? Auflisten und mit Preisschild versehen – auch, um [Grunderwerbsteuer zu sparen](#)!
 - In welchem Zustand wird die Immobilie verkauft?
 - Welche Renovierungen nimmt der Verkäufer noch vor?
 - Wie erfolgt die Abrechnung der Nebenkosten und der [Grundsteuer](#)?
 - Zu welchem Datum geht das Eigentum auf den Käufer über?
 - Erfolgt die Schlüsselübergabe (zwecks Renovierungen) bereits vorab?
 - Wird der Kaufpreis gestaffelt bezahlt? Direkt auf das Konto des Verkäufers oder auf ein Notaranderkonto?
- Klären Sie die Finanzierung mit Ihrer Bank und setzen Sie den Vertrag auf.
- Vereinbaren Sie einen Notartermin.

Notartermin:

Um einen Immobilienkauf abzuschließen, muss ein Notar den Kaufvertrag beglaubigen. Hierzu unterschreiben alle Käufer und Verkäufer bei einem gemeinsamen Termin den Kaufvertrag. Diesen erstellt der Notar vorab und lässt den Entwurf beiden Vertragsparteien im Vorfeld zukommen. Beim Notartermin liest er ihn Wort für Wort vor und erklärt.

- Anwesende Personen:
 - Notar und ggf. Mitarbeiter des Notars (der den Vertrag aufgesetzt hat)
 - alle Verkäufer
 - alle Käufer, die im Grundbuch eingetragen werden
 - ggf. Makler
 - ggf. Mitarbeiter der finanzierenden Bank
- Bringen Sie Ihren Personalausweis mit.
- Bringen Sie eine notariell beglaubigte Vollmacht mit, falls Sie nicht allein im Grundbuch eingetragen werden und die andere Person den Termin nicht wahrnehmen kann.
- Hören Sie aufmerksam zu und lesen Sie mit.
- Sind noch Punkte unklar? Das ist die letzte Chance, Änderungen im Kaufvertrag vorzunehmen.
- Käufer, Verkäufer, Notar und ggf. Makler unterschreiben das Originaldokument.

Für den Verkäufer (und den Makler) ist der Notartermin damit erledigt. Wird der Kauf mittels Darlehen/Kredit finanziert, unterschreiben Käufer und Bankmitarbeiter den Darlehensvertrag, der ebenfalls notariell beglaubigt wird. Der Notar veranlasst die Eintragung einer Grundschuld im Grundbuch.

Letzte Schritte:

In dieser groben Reihenfolge geht es nach dem Notartermin weiter:

- Der Notar verschickt beglaubigte Originalkopien des Kaufvertrags an alle Beteiligten.
- Der Notar veranlasst die notwendigen Vormerkungen/Eintragungen beim Grundbuchamt.
- Der Notar schickt den zuständigen Ämtern/Behörden ebenfalls eine Kopie.
- Der Makler erhält seine Provision (vom Auftraggeber, ggf. hälftig von Käufer & Verkäufer).
- Die Bank überweist das vereinbarte Darlehen.
- Der Käufer überweist den Kaufpreis.
- Der Verkäufer bestätigt dem Notar den Erhalt des Kaufpreises.
- Der Notar veranlasst die Umschreibung im Grundbuch.
- Käufer und Verkäufer treffen sich zur Schlüsselübergabe und halten die Abnahme in einem [Übergabeprotokoll](#) fest.
- Der Sachbearbeiter im Grundbuchamt nimmt die Umschreibung vor und informiert die Gemeinde sowie Steuerbehörden.
- Das Finanzamt verschickt einen Grunderwerbsteuerbescheid.
- Die Gebäudeversicherung wird umgeschrieben.
- Der Käufer übernimmt bestehende Verträge mit den Versorgern (Heizung, Strom, Wasser) oder schließt neue Verträge ab.
- Die Gemeinde nimmt den Eigentümerwechsel vor und verschickt die Gebührenbescheide für Müllabfuhr und Kanalisation an den neuen Eigentümer.
- Erst im neuen Jahr geht auch der Grundsteuerbescheid an den neuen Eigentümer.
- Langsam mahlen die Mühlen der Bürokratie: Findet der Kauf im vierten Quartal statt, wird der Grundsteuerbescheid womöglich noch auf den Verkäufer ausgestellt und muss korrigiert werden.

Herzlichen Glückwunsch, Sie sind jetzt Eigentümer Ihrer eigenen Immobilie!